

Droit, économie, gestion ; Mention Management Sectoriel

RNCP22445 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312, 313
Code(s) ROME	M1707, M1701, D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Perpignan Via Domitia

<http://www.univ-perp.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Cette certification comporte les parcours types suivants

- Parcours : Carrières des secteurs banques, assurances et gestion patrimoniale
- Parcours : Gestion des activités maritimes et portuaires
- Parcours : Gestion des patrimoines et des territoires touristiques
- Parcours : Tourisme et hôtellerie internationale

Elle forme des cadres et dirigeants à même de gérer et d'anticiper les risques financiers, commerciaux, environnementaux, juridiques, auxquels font face les entreprises, tant au niveau national qu'international.

Le titulaire de cette certification élabore et propose à la direction générale la politique commerciale de l'entreprise. Il détermine les orientations stratégiques, les objectifs à atteindre et les moyens à mettre en place, après analyse et évaluation des différentes composantes du marché. Il anime, coordonne et contrôle, avec ses collaborateurs, les activités de conception et de mise en œuvre nécessaires au développement sur le marché des biens ou des services proposés par l'entreprise. Il a pour missions principales de :

- Définir la stratégie et la politique commerciale de l'entreprise à court et moyen terme
- Déterminer et mettre en œuvre les moyens nécessaires à la réalisation des objectifs commerciaux
- Recruter, animer et contrôler les équipes commerciales
- Conduire les négociations commerciales importantes

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le parcours Gestion des Activités Maritimes et Portuaires

Les compétences visées sont d'une part orientées vers le management : diagnostic, positionnement de l'entreprise, logistique, marketing, analyse économique et financière... D'autre part, elles permettent l'analyse du contexte et de la pratique du commerce maritime spécifique : économie du transport maritime, droit et gestion des ports, pratiques douanières et règlement des litiges maritimes, transit et consignation...

Le parcours Carrières des Secteurs Banques, Assurances et Gestion Patrimoniale

Les diplômés seront capables d'assurer la conception et l'expertise de produits bancaires, financiers ou d'assurance, de réaliser des analyses de crédits, de risques bancaires ou de faire des études actuarielles en assurance, de gérer

des portefeuilles sur les marchés financiers, et de proposer des solutions pour gérer les patrimoines.

Le parcours Gestion des Patrimoines et des Territoires Touristiques (GP2T) permet l'acquisition de connaissances, de compétences, de savoir-faire, immédiatement opérationnels dans les secteurs du tourisme.

Le parcours Tourisme et Hôtellerie Internationale (THI) permet l'acquisition de connaissances, de compétences, de savoir-faire, immédiatement opérationnels dans les secteurs du tourisme. Ce parcours forme ainsi des managers et futurs dirigeants en capacité de s'adapter aux mutations de la société avec des visions innovantes et connaissant parfaitement le terrain.

Les titulaires de cette certification possèdent des compétences communes:

En matière de savoirs, ils sont en capacité de :

- connaître les outils du management
- analyser les secteurs concernés et leurs pratiques de gestion
- comprendre les évolutions de l'environnement des organisations et des attentes des clientèles
- connaître l'environnement socio-économique, juridique et fiscal de l'entreprise
- anticiper et accompagner les changements et les stratégies
- comprendre les enjeux de la globalisation
- analyser les comportements individuels et collectifs
- maîtriser les divers aspects d'un montage de projet dans leur secteur d'activité, y compris le Business Plan
- définir un objectif d'entreprise à court, moyen et long terme
- assurer la rentabilité d'une structure
- concevoir et piloter des outils de contrôle.

En matière de savoir-faire, ils sont en capacité de :

- maîtriser les outils de management des équipes, de la gestion d'entreprise de leur secteur d'activité
- gérer des budgets et des risques spécifiques
- proposer des solutions de financement des opérations concernées
- développer une entreprise dans sa globalité et piloter un projet de développement
- analyser son marché et la concurrence nationale et internationale
- savoir organiser, animer, déléguer, contrôler, s'adapter, initier et accompagner le changement
- élaborer une stratégie commerciale adaptée aux clientèles spécifiques
- établir un positionnement stratégique d'entreprise sur un marché
- concevoir et piloter les approvisionnements et la distribution des secteurs concernés
- maîtriser les techniques d'offre et de négociation commerciale
- développer les compétences et les carrières des collaborateurs
- construire des systèmes d'information et de gestion pertinents
- maîtriser les outils informatiques de gestion et de pilotage de l'entreprise
- pratiquer couramment l'anglais.

En matière de savoir-être, ils ont la capacité à :

- adapter leur comportement et leur communication en fonction du secteur, de ses réseaux et typologies de clientèle
- affiner leur projet professionnel, progresser dans leur réflexion et leur carrière
- orienter l'action, renforcer la motivation et la cohésion des équipes
- évaluer et adapter leur cycle de management
- faire évoluer les pratiques managériales
- développer leur leadership et se positionner en manager opérationnel dans son secteur d'activité.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Activités des banques, assurances et gestion patrimoniale
- Gestion des activités maritimes et portuaires
- Gestion des patrimoines et des territoires touristiques
- Tourisme et hôtellerie internationale

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le parcours Gestion des Activités Maritimes et Portuaires

Tous ces éléments leur permettent d'accéder à des fonctions à responsabilités et d'encadrement : Responsable des approvisionnements, Responsable commercial, Armateur, Agent maritime, Commissionnaire de transport, Chef d'escale, Responsable d'entrepôt, Responsable logistique, Responsable des services maritimes de l'Etat, Directeur de port, entre autres.

- responsable des approvisionnements
- responsable commercial
- responsable transport (armateur, agent maritime, commissionnaire de transport)
- responsable des services des Affaires maritimes de l'Etat
- responsable logistique
- responsable d'entrepôt
- responsable d'exploitation
- responsable des activités de pêche
- responsable de port de plaisance
- responsable d'escale...

Le parcours Carrières des Secteurs Banques, Assurances et Gestion Patrimoniale

Viser des fonctions managériales de Cadre bancaire, Directeur d'agence, Conseiller financier en gestion du patrimoine, en assurance...

La formation proposée par la spécialité permet aux étudiants d'intégrer rapidement un poste dans une agence bancaire ou une compagnie d'assurance tout en s'assurant des possibilités d'évolutions de carrières importantes pour viser des postes de cadres bancaires, directeur

d'agence, conseiller en patrimoine...

Plus précisément, les diplômés pourront occuper des postes de :

- Conseiller financier, en gestion de patrimoine, en assurance
- Conception et expertise de produits bancaires, financiers ou d'assurance
- Analyse de crédits, de risques bancaires ou études actuarielles en assurance
- Gestion de portefeuille sur les marchés financiers
- Management d'exploitation bancaire

Le parcours THI forme les managers et les cadres du tourisme et de l'hôtellerie internationale, ou de la parahôtellerie, afin qu'ils soient opérationnels tant en France qu'à l'étranger.

Sont concernés : les secteurs de l'organisation des voyages dans le cadre des tour-opérateurs et des agences de voyages, responsables d'agences, chefs de produits, « revenue managers »... ; les métiers liés au webmarketing et à la gestion des techniques numériques au sein des structures et sites de réservation ; les carrières relatives au management des loisirs touristiques ; le secteur de l'ingénierie dans des cabinets d'audit ou de conseil ; les métiers de cadres et managers dans l'hôtellerie et la parahôtellerie au sein de chaînes hôtelières ou de structures de type TPE ou PME (hôtellerie indépendante, volontaire, de plein air, résidences de tourisme...).

Le parcours GP2T est destiné à former des professionnels susceptibles d'assurer des fonctions d'encadrement et de direction dans les domaines de la gestion, de l'aménagement des territoires touristiques, tout en respectant le développement durable ainsi que la valorisation des territoires et des patrimoines.

La mise en concurrence des territoires accroît les débouchés en matière d'encadrement : emplois qualifiés au sein des organismes locaux, notamment en milieu rural, directeurs et adjoints de différentes structures : agences de développement touristique, offices de tourisme, dont les responsables de promotion, de valorisation du tourisme local, les cadres et managers d'événementiels, de foires, de salons, d'expositions, ainsi que les directeurs techniques et chefs de projets ; les directeurs de sites culturels, parcs d'attractions, chargés du marketing touristique et culturel, cabinet conseil, chargés d'études et de projets touristiques, consultants...

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 113 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	11 462
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

60 % enseignants et 40 % de professionnels

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury VAE composé d'une majorité d'enseignants chercheurs

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/10/2019
-------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/22445/>